

PANDUAN MENJUAL RUMAH

Praktis
&
Aplikatif

PERPUSTAKAAN
KEARSIPAN
SI JAWA TIMUR

728.3
PRO
p.2

SOLD
SALE



PROPERTY LEADERS

PANDUAN MENJUAL RUMAH

Praktis
&
Aplikatif

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 19 TAHUN 2002
TENTANG HAK CIPTA
PASAL 72

KETENTUAN PIDANA
SANKSI PELANGGARAN

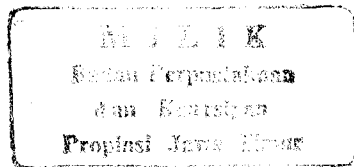


1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat(1) atau pasal 49 ayat(1) dan ayat(2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1(satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7(tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat(1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5(lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

PROPERTY LEADERS

Illuminat.e[®]
Prime Publishing Advantage

COPYRIGHT ©2008, PT HORE INDONESIA, ALL RIGHTS RESERVED



359.047/BPK/P/2012

vii+31 hal, 14.8 x 21 cm

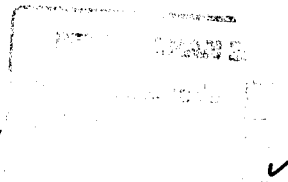
ILM 001-05-2008

ISBN 978-979-18146-0-7

COPYRIGHT ©2008, PT HORE INDONESIA, ALL RIGHTS RESERVED
Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang
Cetakan pertama: Mei 2008

Editor : Esther M. Tanuadji
Layouter : Hud@h
Cover Designer : Hud@h

Diterbitkan oleh Illuminatie
PT Menuju Insan Cemerlang
Landmark Modern Shop House A-17
Jl. Indragiri 12-18 Surabaya
Hotline 08123039000 & 031-71928000
Faks. 031-5048958
SURABAYA



Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian
atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari Penerbit
PT Menuju Insan Cemerlang

“ It's tangible,
it's solid,
it's beautiful.
It's artistic,
from my standpoint,
and I just love real estate.”

-Donald Trump-

PRAKATA

Selamat Pagi !

Semua orang sebenarnya bisa menjual rumah. Masalahnya, berapa cepat waktu yang dibutuhkan untuk menjualnya dan pada harga berapa rumah itu terjual. Yang seringkali terjadi adalah sebuah rumah bisa cepat terjual saat harganya rendah. Demikian pula sebaliknya. ketika harga jual cukup tinggi, dibutuhkan waktu sedikit lama untuk menjual rumah itu. Jika saja seandainya kedua hal itu bisa dipadukan..... dan berhasil..... Nah, inilah yang disebut dengan **SUKSES MENJUAL**.

Disanalah letak seninya. Tidak mudah untuk menjual rumah berharga jual tinggi dengan cepat, terutama bagi orang awam atau orang yang belum pernah menjual rumah sama sekali. Agar tujuan itu bisa dicapai, dibutuhkan pengetahuan khusus bahkan **bantuan dari profesional** yang ahli dibidang pemasaran properti.

Hal itulah yang akan dibahas dalam Buku Panduan ini. Kami harap Anda bisa memperoleh yang terbaik dari buku ini, sama baiknya dengan penjualan rumah Anda.

Selamat Menjual!

Surabaya, Mei 2008
Property Leaders

DAFTAR ISI

PERSIAPAN MENJUAL RUMAH.....	2
Peran agen properti dalam membantu memasarkan rumah Anda.....	3
Menemukan Agen Properti yang Tepat	4
Cara memilih Agen Properti.....	4
Ciri-ciri seorang Agen Properti yang ideal.....	5
Pertanyaan yang perlu diajukan saat memilih Agen Properti.....	5
MENENTUKAN HARGA YANG TEPAT UNTUK RUMAH ANDA.....	9
Keuntungan Penentuan Harga yang Tepat.....	10
Perbedaan Membeli Rumah dengan Menjual Rumah.....	11
MEMASTIKAN RUMAH ANDA CEPAT TERJUAL.....	13
Mendramatisir Rumah	13
Meningkatkan Penampilan Taman Anda.....	14
Pembersihan dan Pengosongan	15
Buat Kondisi Rumah Netral	17
Kunjungi Rumah Contoh untuk Mendapatkan Ide	18
Hilangkan Bau yang Mengganggu.....	18
Buat Perbaikan-Perbaikan Kecil	19
Biarkan Lampu Menyala.....	19
Jaga Penampilan Rumah Anda Tetap Sempurna	20
Cara Menjual Untuk Rumah Kosong, Alias Tidak Berpenghuni, Cenderung Lebih Sederhana.....	20

KESALAHAN UMUM YANG SERING DILAKUKAN

PENJUAL.....	24
Memasang Harga Terlampaui Tinggi.....	24
Tidak Membuat Rumah Anda Tampak Menarik.....	25
Menggunakan Cara Menjual yang Keras dan Kaku.....	25
Mencoba Menjual ke Pembeli yang Tidak Serius	25
Tidak Konsisten dengan Perjanjian dan Tanggung Jawabnya.....	26
Menggunakan Keluarga Sebagai Agen Propertinya.....	26
Hanya Mencari Agen Properti yang Setuju dengan Harga Jualnya.....	26
Tidak Mencari Referensi.....	26
Hanya Mencari Agen Properti dengan Komisi Terendah.....	27
Hanya Memilih Agen Properti dari Perusahaan Besar.....	28
Menganggap Semua Agen Properti Sama.....	28
Terlalu Banyak Renovasi Sebelum Menjual.....	28
Ragu-ragu untuk Membatalkan Kontrak.....	29
Kurang Menanggapi Penawaran Pertama dengan Serius.....	29
Menjual Hanya untuk Mengetahui Kondisi Pasar.....	29
Tidak Membuat Perbaikan yang Memang Diperlukan.....	30
Mempersulit saat Menunjukkan Rumah.....	30
 KESIMPULAN.....	 31



PERSIAPAN MENJUAL RUMAH

Menjual rumah tidak mudah !

Banyak pekerjaan yang perlu dilakukan sebelum sebuah rumah siap untuk dipasarkan. Pada kondisi pasar yang kompetitif ini, kita perlu melakukan langkah yang tepat agar rumah dapat terjual dengan cepat dan yang terpenting, mendapatkan harga jual yang baik.

Proses penjualan sendiri terkadang sangat melelahkan. Pemilik rumah tidak bisa hanya mengandalkan papan tanda DIJUAL di depan rumah, atau sekedar memasang iklan di surat kabar. Pemilik rumah harus siap sewaktu-waktu meninggalkan pekerjaan di kantor atau tempat kerjanya untuk mendampingi calon pembeli yang melihat-lihat rumahnya. Pemilik rumah juga perlu menampilkan rumahnya semenarik mungkin agar mendapat perhatian calon pembeli, ditambah lagi harus menjalani proses negosiasi yang terkadang memakan waktu yang lama.

Yang lebih menjengkelkan adalah proses tersebut bisa gagal karena faktor-faktor yang sebelumnya tidak diprediksi oleh pemilik rumah.

Untuk meminimalkan resiko kegagalan penjualan itu, sekaligus mempermudah proses penjualan, tidak ada ruginya pemilik rumah meminta bantuan seorang Agen Properti untuk menjual rumahnya.

Peran Agen Properti dalam Membantu Memasarkan Rumah Anda

Agen Properti juga merupakan seorang negosiator dan konsultan bagi pemilik rumah selama proses penjualan.

Tugas-tugas seorang Agen Properti, adalah:

- Membuat Surat Perjanjian Listing dengan Kantor Real Estate Broker.
- Menerangkan tentang proses penjualan secara detail.
- Memberikan Analisa Perhitungan Harga Pasar kepada pemilik rumah agar mereka mengetahui perkiraan harga jual rumah yang sebenarnya.
- Memberikan informasi dan strategi cara meningkatkan penampilan rumah agar lebih cepat terjual.
- Memberikan *Action Plan* atau rencana kerja, yaitu bagaimana langkah atau cara mereka memasarkan rumah Anda.
- Membuat jadwal janji temu untuk memperlihatkan rumah ke calon pembeli potensial.
- Membantu proses tawar menawar selama negosiasi harga.
- Memberikan nasehat tentang proses legal dan masalah pembayaran.
- Membantu Anda menyelesaikan penjualan secara tuntas.

Menemukan Agen Properti yang Tepat

Memilih Agen Properti itu mudah tetapi menemukan Agen Properti yang tepat itu susah. Di kota tempat Anda tinggal Anda akan menemukan banyak Agen Properti yang setiap hari memasarkan rumah dan properti yang lain, tetapi masalahnya bagaimana Anda memilih Agen Properti yang tepat untuk menjawab kebutuhan Anda?

Cara memilih Agen Properti itu bermacam-macam :

■ Pengalaman pribadi

Menelepon kembali Agen Properti yang pernah menjualkan rumah Anda.

■ Referensi

Coba bertanya ke teman, keluarga atau kolega Anda, siapa Agen Properti yang pernah menjualkan rumah mereka.

■ Buletin dan website

Agen Properti yang aktif biasanya sering memasang iklan di buletin dan website kantor tempat dia bekerja.

■ Media iklan lain

Seorang Agen Properti yang rajin akan memasang iklan di surat kabar, mengirimkan flyer, kartu pos atau selebaran lain.

■ Janji temu

Mungkin Anda perlu untuk bertemu dengan beberapa Agen Properti sebelum memutuskan akan bekerja dengan siapa.

Ciri-ciri seorang Agen Properti yang ideal antara lain:

- Sangat peduli pada tujuan Anda membeli rumah, atau rumah seperti apa yang menjadi minat Anda dan keluarga Anda.
- Harus mempunyai pengetahuan yang baik tentang kondisi, harga pasar suatu area dan spesialis properti tertentu
- Dapat memberikan pelayanan secara profesional bagi pemilik rumah yang menjadi klien mereka.
- Dapat memberikan hasil yang maksimal, dibuktikan dengan adanya tanda TERJUAL di rumah mereka.

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa Agen Properti Anda adalah kombinasi dari penasehat pribadi, konsultan serta negosiator Anda.

Pertanyaan-Pertanyaan yang Perlu Diajukan saat Memilih Agen Properti:

Sebelum menandatangani perjanjian listing, pastikan Anda, sebagai penjual, mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini:

- Dapatkah Anda mengirimkan informasi tentang diri Anda?
Anda dapat memperoleh gambaran tentang seberapa profesional seorang Agen Properti dari perlengkapan

atau material pemasarannya. Jika Agen Properti ini tidak menampakkan kesan profesional, bagaimana Anda dapat membiarkan mereka memasarkan rumah Anda ?

■ **Berapa lama Anda menjadi Agen Properti ?**

Anda bisa memilih Agen Properti untuk bekerja sama dengan Agen Properti yang sudah mempunyai pengalaman beberapa tahun, atau Anda memilih Agen Properti yang masih baru tapi mempunyai semangat tinggi, mempunyai pengetahuan yang bagus dan mempunyai kemampuan yang berkualitas.

■ **Apakah Anda bekerja secara *full-time* ?**

Ini menunjukkan juga komitmen Agen Properti saat menjual rumah Anda dan kemungkinan berapa lama rumah Anda berada di pasar. Jika Agen properti Anda hanya bekerja sebagai "*part timer*", Anda bisa berharap hasilnya juga *part-time*.

■ **Dapatkah saya membatalkan *listing* bila kurang puas dengan kinerja Anda? Apakah Anda punya sebuah klausul soal garansi kinerja Anda?**

Anda akan menemukan Agen Properti yang berani menjamin kepuasan Anda tentang kinerjanya. Hal ini yang berarti bila Anda tidak puas terhadap kinerjanya Anda dapat membatalkan perjanjian *listing*-nya, tetapi bila Agen Properti Anda tidak memiliki garansi secara tertulis tidak berarti bahwa mereka tidak termotivasi untuk menjual rumah Anda.

■ **Bagaimana cara Anda memberi laporan kinerja Anda kepada saya selama proses penjualan?**

Agen Properti yang baik sering menelepon, atau mengirim laporan secara tertulis setiap beberapa hari sekali agar Anda dapat memantau sejauh mana kemajuan yang dicapainya saat memasarkan rumah Anda.

■ **Berapa banyak rumah yang Anda *listing* dan berapa banyak yang terjual dalam enam bulan terakhir ?**

Carilah Agen Properti yang berpengalaman dengan properti yang sejenis dengan rumah Anda dan sebisa mungkin Agen Properti yang aktif di area Anda. Agen Properti Anda harus mempunyai catatan prestasi yang baik dalam menjual rumah bukan hanya prestasi *listing*-nya saja.

■ **Berapa lama rata-rata Anda dapat menjual rumah ? Bagaimana bila dibandingkan Agen Properti lain ?**

Jangan berasumsi bahwa semakin cepat sebuah rumah terjual berarti semakin baik. Terkadang hal ini menunjukkan kebiasaan Agen Properti yang hanya dapat menjual rumah kalau harganya di bawah harga pasar saja. Bandingkan harga yang Anda minta dengan harga hasil analisa Agen Properti tersebut. Agen Properti yang menghitung harga rumah Anda mendekati dengan harga yang diminta tetapi meminta waktu penjualan yang lebih lama mungkin lebih cocok pada kasus ini.

■ **Bagaimana cara Anda memasarkan rumah saya ?**

Tanyakan kepada Agen Properti Anda untuk memberikan gambaran bagaimana mereka akan mengiklankan rumah Anda, seperti : iklan koran, *open house*, *flyer* atau *newsletter*, internet, dll. Pastikan bahwa Agen Properti Anda memakai banyak cara untuk mendapatkan calon-calon pembeli, yang mana akan mempercepat proses terjualnya rumah Anda dan mendapatkan harga jual yang lebih tinggi.

■ **Apakah Anda sering mendapatkan hasil dari referensi atau klien lama ?**

Agen Properti yang baik akan mendapatkan banyak

referensi dari klien yang puas dengan pelayanan yang diberikannya. Klien lama akan senang bisa terus bekerja sama dan berhubungan dengan mereka.

■ **Maukah Anda memberi saya hasil pemasaran secara tertulis ?**

Hasil tertulis ini memberikan kegiatan apa yang telah diambil terhadap rumah Anda. Laporan tersebut akan menunjukkan berapa banyak yang telah melihat tempat tersebut dalam seminggu terakhir dan komentar calon pembeli terhadap rumah tersebut.

MENENTUKAN HARGA YANG PANTAS UNTUK RUMAH ANDA

Agen Properti yang baik akan memberikan analisa harga pasar rumah yang sesuai dengan situasi pasar properti saat itu. Agen Properti terlatih untuk menetapkan harga pasar yang ada dengan mengambil beberapa pertimbangan seperti :

- Lokasi
- Luas Tanah dan Luas Bangunan
- Kontur Tanah
- Gaya dan Arsitektur Bangunan
- Usia dan Kondisi Bangunan
- Kondisi Pasar
- Fasilitas Lingkungan
- Nilai tambah rumah tersebut (seperti garasi mobil yang luas, taman yang indah, kolam renang atau perabot yang berkualitas)

Yang perlu diingat, menentukan harga jual rumah yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan rumah Anda tidak cepat terjual, dan menyebabkan ketertarikan pembeli akan berkurang. Pembeli tentunya akan lebih memilih rumah yang lebih besar dan lebih bagus dengan harga yang relatif sama.

Banyak orang berpikir dengan menetapkan nilai jual rumah yang tinggi mereka sewaktu-waktu masih dapat menurunkan harga, tetapi hal ini membuat penjual "kalah power" di mata pembeli, dan membuat pembeli bahkan menawar lebih rendah lagi. Dengan demikian, kemungkinan besar rumah tersebut akan terjual lebih rendah dari harga pasar yang seharusnya.

Keuntungan Menentukan Harga Yang Tepat

- Properti Anda akan dilihat oleh lebih banyak pembeli yang memiliki motivasi untuk membeli. Rumah Anda pun akan terjual lebih cepat.
- Rumah Anda tidak akan kehilangan pamor dengan berada terlalu lama di pasar.
- Semakin dekat dengan nilai pasar rumah di sekitar Anda, semakin tinggi penawaran yang akan Anda peroleh.
- Agen Properti yang lain akan lebih antusias dalam membantu menawarkan rumah Anda kepada klien mereka.

Pada akhirnya, keputusan untuk menentukan harga yang tepat ada ditangan Anda, dengan mengambil pengalaman dan pertimbangan Agen Properti dalam menentukan harga rumah Anda. Satu hal yang perlu diingat adalah kesempatan terbaik dalam menjual rumah dengan kemungkinan harga tertinggi adalah pada saat bulan pertama rumah Anda ada di pasar, jadi tentukan permintaan harga yang tepat.

Perbedaan Membeli Rumah dengan Menjual Rumah

Membeli rumah biasanya melibatkan keputusan emosional, dengan tujuan-tujuan tertentu seperti :

- Keluarga baru, membutuhkan tempat yang lebih luas untuk perkembangan keluarga Anda.
- Memasuki masa pensiun, mencari rumah yang lebih kecil.
- Pindah kerja, terpaksa pindah kota.
- Memperoleh keuntungan besar atau warisan, takut kalau nilai uangnya berkurang.

Tetapi saat menjual rumah, Anda perlu mengesampingkan perasaan dan emosi Anda sepenuhnya. Anda perlu menanamkan bahwa rumah Anda adalah komoditi pasar (tujuan Anda adalah mendapatkan pembeli yang melihat rumah Anda sebagai rumah ideal bagi mereka).



MEMASTIKAN RUMAH ANDA CEPAT TERJUAL

Semua pemilik pasti menginginkan rumahnya cepat terjual, tetapi banyak yang belum mengetahui cara agar sebuah rumah dapat cepat terjual.

Cara menjual rumah yang masih dihuni dan menjual rumah kosong tidak sama. Masing-masing membutuhkan pendekatan dan teknik menjual yang berbeda. Untuk rumah yang berpenghuni ada beberapa cara agar rumah Anda cepat terjual :

1). Mendramatisir Rumah

Bayangkan Anda menonton film horor yang memakai *sound system* bioskop dengan film tanpa suara. Mana yang lebih berkesan: dengan *sound system* atau tanpa suara?

Jelas dengan sound system bukan !

Pihak yang terlibat dalam pembuatan film tahu arti dari mendramatisir suatu film untuk mendapatkan kesan yang kuat, sama dengan PROPERTI.

Sebagian besar Agen Properti sependapat bahwa mendramatisir rumah adalah cara terbaik untuk membuat rumah tampak menarik bagi para pembeli. Tujuan dari mendramatisir tersebut adalah untuk membuat rumah Anda sebagai komoditi pasar. Mendramatisir rumah berarti memperbesar semua keunggulan rumah tersebut, meminimalkan kekurangan dan memaksimalkan kesempatan agar terjual lebih cepat.

Mendramatisir bisa termasuk semua kegiatan dari menentukan tampilan yang tepat untuk memperkuat kesan dari setiap ruangan atau kegiatan seperti menambah wewangian, bunga atau bisa juga dalam hal pemilihan arsitektur yang tepat. Satu resep sukses mendramatisir rumah adalah dengan tidak melibatkan emosi Anda dalam proses penjualan dan ubah pandangan Anda dari "ini rumah saya" ke "ini sebuah rumah yang perlu saya jual".

2). Meningkatkan Penampilan Taman

Kebanyakan pembeli memutuskan mereka suka atau tidak terhadap rumah adalah pada 5 detik pertama, bahkan sebelum mereka keluar dari mobil. Penampilan pertama berpengaruh, tapi Anda harus bisa menguasai pembeli dengan cepat karena tidak ada kesempatan kedua untuk membuat kesan pertama.

Taman dan halaman rumah adalah hal pertama yang dilihat oleh pembeli, jadi pemeliharaan kedua area ini sangat penting. Rumput harus kelihatan rapi. Tanami taman dengan beberapa bunga. Pohon-pohon harus dipotong rapi agar kelihatan segar dan terawat.

Biasanya banyak barang berserakan di *carport* atau di halaman depan seperti mainan, sepeda, sepatu roda, dan peralatan berkebun. Simpanlah barang-barang tersebut dalam garasi atau gudang. Cat ulang tampak depan rumah Anda agar terlihat lebih segar dan cerah.

3). Pembersihan dan Pengosongan

Rumah yang sudah lama ditinggali biasanya menyebabkan barang tak terpakai juga bertambah banyak. Garasi sudah penuh dengan kardus, peralatan yang bertumpuk dan perlengkapan dapur yang sudah rusak.

Lantai dasar, loteng dan garasi juga tempat barang-barang, seperti raket yang rusak, peralatan olahraga yang tidak dipakai dan kardus tugas sekolah anak-anak. Bersihkan area tersebut dan buang semua yang tidak diperlukan. Jika ada barang yang masih diperlukan untuk kepentingan tertentu, bersihkan, pisahkan, dan simpanlah dengan baik.

Dapur merupakan unsur penting dalam penjualan rumah. Buat dapur Anda seluas dan semenarik mungkin. Anda bisa melakukannya dengan membersihkan semua tempat dari peralatan dapur yang tidak terpakai atau memasukkannya ke lemari dapur.

Periksa dan bersihkan lemari es dan letakkan bunga segar di atas meja dapur, buang bungkus roti atau mie instant ke keranjang sampah.

Bersihkan keranjang sampah setiap hari. Buang kotak sereal dan kaleng biskuit yang sudah lama dan memakan tempat, tapi isinya tidak akan pernah dimakan lagi. Bersihkan bagian bawah dapur juga dan tempatkan persediaan alat dan bahan untuk kebersihan ditempat lain. Jika ada pipa air yang kelihatan berkarat, perbaiki dan ganti pipanya. Anda jangan memberi alasan kepada pembeli untuk tidak memilih rumah Anda.

Selama rumah Anda berada di pasar, rumah harus kelihatan bersih dan bersinar. Anda bisa memulai dengan menyewa orang untuk membersihkannya. Perawatan selanjutnya dapat Anda lakukan sendiri. Seorang *cleaning service* yang profesional akan senang mengerjakan semua tugas berat yang mungkin tidak sempat Anda lakukan sendiri, seperti membersihkan jendela, mengecat tembok yang tinggi atau membersihkan talang rumah dari sarang burung atau hewan lain.

Setelah dapur, kamar mandi adalah ruangan paling penting yang harus terjaga kebersihannya. Singkirkan peralatan cukur, sikat gigi dan peralatan mandi yang lain, serta jaga kebersihan toilet. Kosongkan keranjang sampah kamar mandi. Gantung beberapa handuk baru dan handuk shower yang baru. Sebaiknya sembunyikan semua perlengkapan mandi dan produk pembersih Anda di tempat khusus.

Saat Anda memperlihatkan rumah Anda kepada pembeli, mereka membayangkan akan tinggal disana, termasuk di kamar tidur. Kamar tidur utama harus tampak besar, meskipun pada kenyataannya tidak. Pindahkan keranjang pakaian kotor dan pakaian dari kamar tidur agar terlihat lebih lapang. Buat tempat tidur sebagai pusat perhatian, pasanglah sprei baru dan sarung bantal yang menarik. Bersihkan meja dan rapikan buku yang menumpuk, buat pengaturan yang menarik dengan memilih satu atau dua buku terbuka yang isinya menimbulkan keinginan-tahuan yang besar.

Kamar tidur anak menjadi bagian yang perlu diberi perhatian lebih. Belilah beberapa rak plastik dan masukkan semua mainan disana, tinggalkan beberapa mainan favorit saja. Turunkan semua poster yang ada di dinding, bersihkan coretan di dinding dan cat ulang dinding yang rusak. Jika anak-anak tidak bisa menjaga kebersihan kamar mereka, maka periksa dan rapikan setiap hari.

Kenyataan yang sering terjadi, pembeli tidak membeli rumah yang tidak bisa mereka bayangkan untuk mereka tinggali. Jika rumah Anda penuh dengan perabot, wastafel bocor, dapur yang berantakan dan kamar mandi yang kotor atau foto keluarga yang terlalu banyak, pembeli tidak akan menemukan perasaan terhadap rumah tersebut. Singkirkan semua barang yang sudah tidak diperlukan dan tidak digunakan. Jangan penuh dengan barang-barang, sewa tempat untuk gudang jika hal tersebut bisa menyisakan ruangan dalam rumah Anda.

4). Buat Kondisi Rumah Netral

Ini hanya sentuhan kecil, namun dapat membuat rumah Anda bisa cepat terjual. Anda hanya perlu membuat kondisi rumah Anda netral. Kerapian aset Anda adalah salah satu yang diperhatikan oleh pembeli termasuk dekorasi dan foto dalam ruangan. Seringkali penjual tidak menyadari kalau dekorasi dan foto yang mereka pasang dapat mengurangi nilai sebuah rumah.

Foto keluarga, atau foto idola, harus diturunkan dan disimpan di tempat yang aman agar nantinya dapat dipasang kembali di tempat yang baru. Benda-benda etnik sebaiknya juga disimpan agar suasana rumah dapat terjaga kenetralannya.

Rumah yang netral seharusnya tidak menyimpan kenangan lama, ideologi, politis dan hal-hal etnik lain, dan biasanya lebih cepat terjual dibandingkan dengan rumah yang belum mencerminkan kondisi netral.

5). Kunjungilah Rumah Contoh Untuk Mendapatkan Ide

Jika Anda tidak yakin bagaimana penataan rumah Anda seharusnya, kunjungilah rumah contoh di lingkungan sekitar. Setiap model rumah memiliki sesuatu yang khas, yang berbeda satu sama lain. Ambillah model rumah yang sedang tren untuk menarik minat pembeli yang lebih besar.

Letakkan perabot di tempat yang tepat untuk menciptakan suasana nyaman tanpa terlihat membosankan dan sempit. Hindari dekorasi yang terlihat terlalu menyolok, seperti sofa yang berwarna menyala yang akan membuat perhatian pembeli beralih. Satu cara untuk menemukan mana perabot atau pajangan yang harus dipindah dari ruangan adalah dengan berdiri di pintu dan kemana mata Anda tertuju, kemudian kurangi ketidakserasian itu 50 %.

6). Hilangkan Bau Yang Mengganggu

Banyak orang yang cukup sensitif terhadap bau tertentu, terutama bau yang tidak sedap. Jika rumah Anda berbau, Anda perlu mengambil tindakan. Mandikan binatang peliharaan Anda, ganti tempat sampah setiap hari, bersihkan karpet, kosongkan kantong sampah dapur, dan buka jendela lebar-lebar. Baking soda adalah penghilang bau yang bagus, jadi taruh beberapa kotak ditempat yang berbau, dan jangan memasak menggunakan bumbu-bumbu yang berbau menyengat atau makanan yang berasa tajam. Ciptakan bau-bau yang enak dengan meletakkan bunga di beberapa ruangan dan gunakan pengharum ruangan. Anda bisa memanggang roti buatan sendiri atau makanan enak yang lain. Riset membuktikan bahwa bau yang sedap dapat merangsang otak untuk menciptakan suasana rileks dan nyaman sehingga lebih mudah dalam mengambil keputusan.

7). Buat perbaikan-perbaikan kecil

Pembeli mengharapkan rumah baru mereka sempurna, bahkan kalau perlu mereka tidak perlu mengeluarkan biaya lagi untuk renovasi. Pembeli biasanya cukup jeli dan perhatian terhadap masalah kecil yang Anda abaikan. Hal kecil kalau diabaikan akan membuat pembeli berpikir bahwa rumah tersebut tidak terawat.

Pembeli akan memberitahukan semua kerusakan yang Anda abaikan beberapa tahun. Mereka akan memberitahu hal seperti :

- Karpet kusut yang telah dirusak oleh kucing Anda.
- Lantai dapur yang rusak.
- Kran kamar mandi yang berkarat.
- Kotoran atau noda di lantai yang tidak bisa dibersihkan.
- Lampu yang mati.
- Jendela yang engselnya rusak.
- Wastafel bocor.

Semua perbaikan harus segera dilakukan secepatnya sebelum rumah Anda dipasarkan.

8). Biarkan lampu menyala

Sinar alami akan membuat rumah lebih menarik dan mengundang. Buka semua jendela agar sinar dapat masuk sebanyak mungkin dan nyalakan lampu untuk menjangkau sudut yang gelap.

9). Jaga penampilan rumah Anda tetap sempurna

Sekarang, setelah Anda mengatur rumah Anda, Anda harus mempertahankan penampilannya. Tinggal normal seperti biasa dan dengan cara tinggal dirumah ketika Anda mencoba menjualnya adalah dua hal yang berbeda.

Anda dapat menjaga kesempurnaan penataan rumah Anda dengan langkah sederhana sebagai berikut :

- Bersihkan tempat tidur setiap hari.
- Jangan menggunakan handuk baru yang tergantung di kamar mandi, biarkan tetap didalam lemari. Gunakan handuk lama untuk mandi dan simpan tersendiri ditempatnya.
- Bersihkan dapur setelah Anda selesai makan, cuci perlengkapan makan sesegera mungkin.
- Jaga permukaan meja tetap bersih.
- Nyalakan semua lampu ketika menunjukan rumah dan putarkan musik sebagai musik latar belakang.
- Simpan baju kotor jangan sampai terlihat.
- Sapu lantai setiap hari.

Cara menjual untuk rumah kosong alias tidak berpenghuni cenderung lebih sederhana.

1). Perhatikan kondisi rumah

Untuk rumah di Indonesia, yang curah hujannya tinggi, ada 2 hal utama yang sering terjadi yaitu masalah bocor dan rayap. Kontruksi rumah di Indonesia biasanya memakai material kayu untuk bagian atap dan ini menjadi tempat tinggal istimewa untuk rayap.

Plafon rumah yang terbuat dari tripleks atau gipsum bila terkena bocoran air akan berjamur dan jebol. Bau rumah menjadi kurang

sedap bila plafon berjamur dan kondisi yang lembab membuat rayap betah dan merajalela sehingga dapat merusak atap rumah Anda.

Saat meninjau rumah yang sudah tidak Anda tinggali, dan menemukan hal-hal yang sekiranya perlu diperbaiki, lakukan secepatnya; jangan menunggu sampai parah. Biaya yang Anda keluarkan nantinya akan jauh lebih banyak.

2). Jaga kebersihan rumah

Rumah yang bersih memberikan nilai lebih bagi calon pembeli yang melihatnya. Rumah Anda pun akan lebih cepat terjual.

Yang sering terjadi, rumah kosong yang hendak dijual seringkali jarang dikunjungi. Pemiliknya juga malas membersihkan. Bayangkan bila Anda di posisi pembeli yang melihat rumah dalam kondisi berdebu dan banyak sarang laba-labanya, apa yang menjadi pikiran pembeli? Benar, rumah ini tidak terawat dan butuh banyak perbaikan jadi saya akan menawar rumah tersebut murah, kalau penawaran diterima syukur, kalau tidak juga tidak masalah.

3). Bukalah jendela dan pintu rumah

Rumah kosong yang jendela dan pintunya jarang dibuka akan membuat udara dalam rumah tersebut menjadi pengap dan lembab, selain itu dapat membuat kesan suram dan gelap. Ada satu cara kalau anda memang jarang menengok rumah Anda, yaitu dengan membuka satu pintu atau jedela yang berakses ke halaman

belakang agar sirkulasi udara dan penerangan lancar, tetapi perhatikan jangan sampai saat hujan, air bisa masuk ke dalam rumah.

4).Pemeliharaan taman atau daerah depan rumah

Walaupun rumah kosong, usahakan taman dan *carport* atau bagian depan rumah Anda tetap terpelihara dengan baik, jangan sampai tumbuh alang-alang yang tinggi dan menutupi tampak depan rumah Anda. Hal ini akan membuat pembeli membatalkan niat untuk masuk dan melihat rumah Anda.

Seandainya Anda memang tidak sempat memelihara taman dan bagian depan rumah Anda, Anda bisa meminta tolong tetangga atau orang untuk merawat taman Anda dengan sejumlah imbalan. Atau hal paling mudah adalah dengan meminta Agen Properti Anda menangani hal tersebut, yang nantinya bisa dibuat kompensasinya.

"Well, **Real Estate** is
always good,
as far as I'm concerned".

-Donald Trump-



KESALAHAN UMUM YANG SERING DILAKUKAN OLEH PENJUAL

Menjual rumah adalah suatu transaksi bisnis, tetapi seringkali pemilik rumah terlibat keputusan emosional yang dapat membuang kesempatan dan waktu. Dibawah ini ada beberapa kesalahan yang sering dilakukan oleh penjual :

■ Memasang Harga Terlalu Tinggi

Semua penjual pasti ingin mendapatkan uang lebih dari rumah mereka. Tetapi cara terbaik melakukannya bukan dengan menentukan harga yang tinggi. Harga yang tinggi hanya akan membuat pembeli malas untuk menawar, bahkan sebelum melihat rumah Anda. Hasilnya, rumah yang ditawarkan dengan harga yang tinggi biasanya membutuhkan waktu yang lebih lama untuk terjual. Seandainya terjual itupun dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar.

■ Tidak Membuat Rumah Anda Tampak Menarik

Jika Anda berusaha untuk menjual rumah Anda, jangan lupa untuk membuatnya tampak menarik. Hal-hal yang bisa membuat sebuah rumah tampak menarik sudah dibahas didepan. Yang paling penting, rumah Anda harus bersih. Pastikan semua berfungsi dengan baik dan siap digunakan. Rumah yang jarang dipelihara dan tanpa banyak perbaikan akan mempunyai nilai jual yang lebih rendah dan menurunkan jumlah pembeli.

■ Menggunakan Cara Menjual yang Keras dan Kaku

Membeli rumah adalah keputusan emosional yang membutuhkan waktu, jadi biarkan pembeli nyaman dalam menilai rumah Anda. Jangan sampai Anda menggunakan teknik penjualan yang kaku dan keras. Kalau Anda kesulitan pilihlah agen properti yang ramah dan sopan, juga enak diajak bicara.

■ Mencoba Menjual ke Pembeli yang Tidak Serius

Jenis pembeli ada bermacam-macam, termasuk tingkat keseriusannya. Ada yang menunjukkan minat besar, ada pula yang tidak serius. Untuk menilai tingkat motivasi membeli seseorang dibutuhkan orang yang ahli, yaitu Agen Properti. Mereka terlatih dan diajari untuk menilai motivasi membeli seseorang, terkadang dengan waktu yang sangat singkat. Agen Properti tidak akan mengarahkan pembeli yang tidak serius ke Anda karena dianggap hanya akan membuang-buang waktu saja.

■ Tidak Konsisten dengan Perjanjian dan Tanggung jawabnya

Surat kontrak *real estate* adalah dokumen penting yang mempunyai kekuatan legal yang besar, tetapi seringkali bisa menjadi cukup kompleks dan membingungkan. Ketahui tanggung jawab Anda sebelum menandatangani dokumen. Tidak konsisten dengan kontrak bisa menyebabkan Anda kehilangan banyak waktu dan uang.

■ Menggunakan Keluarga Sebagai Agen Propertinya

Hanya karena keluarga Anda adalah seorang Agen Properti, tidak selalu rasa tanggung jawab mereka lebih tinggi. Gunakan standar tinggi ketika memilih seorang agen properti, seperti ketika Anda akan menyewa pengacara, dokter atau mekanik. Keluarga Anda harus mengerti dan menghargai bahwa ini adalah keputusan bisnis dan Anda akan memilih orang terbaik yang dapat membantu Anda.

Terkadang karena tanggung jawabnya belum selesai, atau karena masalah lain, hubungan sebagai keluarga malah menjadi renggang.

■ Hanya Mencari Agen Properti yang setuju dengan Harga Jual yang Diminta Penjual

Beberapa Agen Properti akan mengikuti apapun keinginan penjual, hanya untuk mendapatkan *listing*. Dalam dunia properti, banyak Agen Properti yang melakukan hal ini hanya untuk mengejar target *listing*. Agen Properti yang baik akan mengevaluasi lebih dahulu, mengajukan pertanyaan serta memberikan saran sejujurnya termasuk dalam hal harga jual rumahnya.

■ Tidak Mencari Referensi

Banyak Agen Properti yang mungkin kelihatan baik dan mempunyai pengetahuan ketika pertama kali bertemu, tapi penilaian sesaat tidak akan menguntungkan untuk menetapkan pilihan.

Anda perlu melihat lebih dalam apakah Agen Properti tersebut cukup mampu. Cara terbaik untuk melakukannya adalah dengan memeriksa referensi. Tanyakan beberapa referensi dari transaksi terakhir atau Anda bisa bertanya kepada kenalan atau teman yang pernah melakukan kerjasama dengan mereka, cari tahu bagaimana perasaan mereka terhadap pengalaman penjualan propertinya, yang baik dan yang buruk.

■ Hanya Mencari Agen Properti dengan Komisi Rendah

Anda mendapatkan yang sesuai. Membayar komisi Agen Properti yang rendah seringkali akan mendapati bahwa pemasaran rumah Anda tidak dikerjakan dengan sungguh-sungguh. Prioritas akan diberikan kepada Penjual yang memberikan komisi lebih tinggi, hal ini normal kecuali *listing* mereka hanya satu, yaitu rumah Anda.

Agen Properti biasanya akan menggunakan semua sumber mereka di properti, termasuk mengiklankan rumah Anda, ataupun melakukan cara pemasaran yang lain, dan semua ini membutuhkan biaya. Oleh karena itu, semakin rendah komisi, semakin sedikit uang yang akan dikeluarkan oleh seorang agen properti dalam memasarkan rumah Anda.

Seorang Agen Properti dengan komisi yang tinggi akan melakukan usaha apapun untuk menjual rumah Anda, tapi Agen Properti dengan komisi yang rendah tidak mempunyai penghasilan untuk mewujudkannya.

Komisi sangat penting bagi Agen Properti. Masalahnya terkadang terjadi kondisi "*cobroking*" atau kerja sama

antar Agen Properti, satu Agen mewakili penjual, Agen lainnya mewakili pembeli. Anggap saja Agen Properti yang mewakili Anda (penjual) cukup semangat dalam memasarkan rumah Anda, tetapi apakah Agen Properti yang mewakili pembeli mau apabila diberitahu bahwa komisinya kecil. Agen Properti Pembeli tersebut lebih baik mencari Agen Properti lain yang memberikan komisi yang besar. Hal ini menyebabkan rumah tersebut lebih lama terjual.

■ Hanya memilih Agen Properti dari Perusahaan Besar

Agen Properti yang bekerja pada perusahaan besar biasanya memiliki kelebihan di bidang fasilitas dibandingkan dengan Agen Properti dari perusahaan kecil, tetapi jangan terkecoh dengan hal-hal tersebut diatas. Rasa percaya diri yang besar dari Agen Properti Perusahaan Besar terkadang tidak dibarengi dengan pengetahuan, kemampuan dan sumber yang baik dalam memasarkan rumah.

Sebaiknya dalam memilih Agen Properti yang perlu dilihat adalah prestasinya bukan besar kecil perusahaannya, karena setelah jam terbang seorang Agen Properti cukup tinggi, terkadang Anda tidak menyadari dia berada di perusahaan apa, dan hubungan yang terjalin akan lebih bersifat personal daripada bisnis.

■ Menganggap Semua Agen Properti Sama

Meskipun semua orang bisa menjadi Agen Properti, profesi di bidang properti selalu berubah. Agen Properti yang baik senantiasa akan terus melanjutkan pendidikannya dan rajin mengamati perkembangan baik di bidang properti sendiri maupun dari kondisi makro, mikro, bahkan regional. Agen Properti yang baguspun akan banyak dicari orang, karena mereka mampu membuktikan prestasi.

■ Terlalu banyak Renovasi sebelum menjual

Penjual seringkali tanpa sadar mengeluarkan banyak uang untuk perbaikan yang salah terhadap rumah mereka. Penjual berharap pengeluaran renovasi rumahnya bisa didapat kembali

dari harga jual yang lebih tinggi. Jika Anda memperbaiki rumah Anda untuk kesenangan Anda sendiri, maka kerjakan saja, tetapi jika Anda berpikir untuk menjual kembali, Anda harus memperhatikan biaya perbaikan agar tetap efektif. Selalu berkonsultasi dengan Agen Properti sebelum memperbaiki rumah Anda, karena hal ini dapat banyak menekan pengeluaran.

■ Ragu - ragu untuk membatalkan kontrak

Terkadang terjadi perubahan kondisi. Sebagai contoh, karir seseorang bisa menurun atau sakit keras. Agen Properti tidak bisa bekerja dengan baik bila mengalami hal tersebut. Pada kasus seperti ini, Anda berhak membatalkan perjanjian *listing* Anda. Selalu lindungi diri Anda dengan memastikan kontrak Anda mempunyai klausul pembatalan *listing*.

■ Kurang Menanggapi Penawaran Pertama dengan Serius

Kebanyakan penjual percaya bahwa mereka akan mendapatkan banyak penawaran atas rumah mereka, jadi mereka tidak langsung menerima tawaran pertama yang datang. Penjual mencoba menahan untuk mendapatkan harga yang lebih tinggi. Hal ini biasanya terjadi diawal-awal pemasaran. Namun, pengalaman menunjukkan bahwa penawaran pertama adalah penawaran yang terbaik.

■ Menjual hanya untuk mengetahui kondisi pasar

Jangan pernah mencoba memasarkan rumah Anda kecuali Anda sudah yakin untuk pindah, karena hal ini dapat merusak citra rumah Anda nantinya apabila benar-benar rumah tersebut hendak dijual.

■ Tidak membuat perbaikan yang memang diperlukan

Anda bisa mendapatkan kembali 3 - 5 kali biaya renovasi kecil. Dengarkan saran dari Agen Properti Anda, Anda bisa mendapatkan banyak penambahan nilai dari rumah Anda.

■ Mempersulit saat Menunjukkan Rumah

Rumah Anda harus terbuka untuk para pembeli dan Agen Properti yang mewakili mereka. Jadi, ijinikan Agen Properti Anda membawa kunci rumah Anda bila Anda sudah tidak tinggal disana. Atau, kalau Anda masih tinggal di rumah tersebut, Anda bisa memberikan izin khusus kepadanya untuk sewaktu-waktu membawa pembeli melihat rumah Anda.

KESIMPULAN

Menjual rumah sama dengan pekerjaan yang lain, terkadang menyenangkan, kadang membuat stres, dan menyita waktu Anda. Dibutuhkan banyak *jam terbang* agar sebuah rumah bisa cepat terjual. Perlu persiapan agar rumah Anda siap untuk dipasarkan. Menggunakan pengalaman Agen Properti akan membuat semua proses pemasaran rumah Anda berjalan lebih lancar. Ikuti saran mereka, tentukan harga yang pantas untuk rumah Anda, kemudian buatlah rumah Anda semenarik mungkin. Sebelum Anda sadari, rumah Anda sudah akan terjual dan Anda akan pindah ke rumah yang lebih besar dan lebih baik. **SEMOGA SUKSES !**

